

COME MIGLIORARE IL RAPPORTO CON LE BANCHE

SEDI e DATE | Orario: 09,30 - 13,00 | 14,00 - 17,30

Durata: 3 giornate intere

La invitiamo a consultare il calendario aggiornato sul sito
www.euroconference.it/centro_studi_tributari/come_migliorare_il_rapporto_con_le_banche

CORPO DOCENTE

Massimo Buongiorno
Docente di Finanza Aziendale Università Bocconi Milano

Marco Capra
Dottore Commercialista - membro della Commissione Banche dell'ODCEC di Milano

MATERIALE DIDATTICO

Attraverso l'utilizzo delle credenziali riservate, il partecipante potrà accedere all'Area Clienti sul sito di Euroconference per:

- visionare preventivamente e stampare le *slides* utilizzate in aula (**il materiale didattico viene fornito esclusivamente in formato PDF**)
- rimanere aggiornato per i 6 mesi successivi al termine del corso rispetto alle novità intervenute in materia

ULTERIORI SERVIZI RISERVATI AI PARTECIPANTI (attivabili durante il percorso)

- possibilità di effettuare sessioni di consulenza personalizzata via *Skype* con i docenti per affrontare i casi dei propri clienti (sessione **30 minuti**: costo € **110,00 + IVA**; sessione **60 minuti**: costo € **200,00 + IVA**)
- **sconto 40%** sui pareri richiesti tramite il *Servizio Quesiti Euroconference* che verranno predisposti e sottoscritti dai docenti presenti in aula

PROGRAMMA

Il percorso è indirizzato ad un professionista intenzionato ad approfondire le proprie competenze nella consulenza finanziaria alle piccole imprese in un momento nel quale sicuramente tale attività di supporto si afferma quale bisogno primario di molte realtà aziendali ed in particolare per quanto attiene al rapporto con le banche.

Il percorso copre le fasi principali dell'attività consulenziale approfondendo in primo luogo la componente diagnostica, integrando l'analisi dei dati di bilancio con le ulteriori informazioni derivanti dall'analisi andamentale del rapporto con le banche. Da una buona analisi dei bilanci e della storia deriva una buona capacità di elaborare flussi previsionali (di breve e di medio lungo termine), ovviamente attraverso la comprensione dello sviluppo del modello di business e delle conseguenze economiche finanziarie che tale sviluppo comporta.

Prima di affrontare gli strumenti tecnici attraverso i quali operare nel rapporto con le banche (corredati da esempi operativi e dall'analisi di situazioni concrete) verrà affrontato il tema, spesso trascurato, della comprensione del punto di vista delle banche (rating, analisi andamentale) aiutando il professionista a capire perché alcune vie non sono percorribili mentre altre hanno maggiori probabilità di successo.

I Incontro

ANALISI DELLA SITUAZIONE ESISTENTE

Lettura e interpretazione del bilancio in ottica finanziaria

- Le gestioni aziendali (operativa, accessoria, finanziaria e fiscale): definizione e significato economico
- Gli schemi riclassificati dello S.P. e del C.E. secondo il criterio della pertinenza gestionale
- Considerazioni critiche in merito alle voci più importanti
 - la composizione della posizione finanziaria netta: le correzioni per *leasing*, debiti scaduti e le altre operazioni finanziarie
 - l'interpretazione dei margini intermedi: Margine di contribuzione, MOL (EBITDA) e Reddito operativo (EBIT)

L'analisi per indici e per flussi

- Gli indici di crescita, di redditività e di efficienza
- Il concetto e la misurazione della leva operativa e della leva finanziaria
- Gli indici di equilibrio finanziario e di sostenibilità del debito
- La riclassificazione del rendiconto finanziario per aree gestionali

L'analisi del debito bancario esistente

- Composizione per tipologie e per scadenza delle linee erogate: profili di adeguatezza rispetto al fabbisogno, di costo e di rischio
- *Performance* dell'impresa rispetto al sistema bancario: analisi andamentale e analisi della Centrale Rischi
- La probabilità di *default*: elementi determinanti il *rating* e/o lo *scoring*
- Patologie nei rapporti con la banca: usura, anatocismo e derivati

II incontro

ANALISI DELLE ESIGENZE FUTURE

Il business plan: significato ed obiettivi

- Il business plan come strumento per definire e quantificare le strategie di impresa.
- Il business plan come strumento di condivisione di un percorso di sviluppo o di risanamento con gli intermediari bancari

La previsione dell'Ebitda e del capitale circolante commerciale

- La stima dei ricavi attesi
 - analisi delle imprese con previsioni di crescita
 - analisi delle imprese mature
 - analisi delle imprese con ricavi decrescenti
- La stima della struttura dei costi e del capitale circolante commerciale
 - profili di continuità/discontinuità rispetto al passato
 - valutazione dei possibili interventi gestionali
 - analisi del portafoglio crediti per scadenze
 - la stima dei crediti scaduti e insoluti
 - le scelte discrezionali e non discrezionali nella gestione delle scorte
 - l'effetto sui flussi della stagionalità/ciclicità delle vendite

Le previsioni delle altre grandezze fondamentali

- La stima degli investimenti in coerenza con le previsioni di ricavi, costi e ccc
- La previsione delle imposte di competenza
- La previsione dei crediti e debiti tributari e previdenziali: analisi delle situazioni particolari

Le previsioni in diversi settori

- Esempi di elementi da considerare per la costruzione di un business plan nei settori industriali, commerciali, di servizi e immobiliari

III incontro

LA COSTRUZIONE DEL RAPPORTO FUTURO CON LE BANCHE

La valutazione di adeguatezza del debito bancario esistente

- Dinamica temporale del fabbisogno e linee bancarie di copertura
- Adeguatezza degli accordati rispetto al fabbisogno totale e stagionale
- Capacità di generazione di liquidità e fabbisogno derivante dai finanziamenti a medio lungo termine

Il piano finanziario

- Un modello quantitativo per la costruzione del piano finanziario
- Elementi per la condivisione con gli istituti di credito delle modifiche alla struttura del debito esistente
 - la revisione degli accordati e la rimodulazione dei piani di ammortamento
- Creazione del consenso al piano da parte del ceto bancario
- La rinegoziazione banca per banca o la scelta del tavolo interbancario
- Gli elementi fondamentali di una convenzione bancaria
 - impegni a fare e a non fare
 - covenant finanziarie
 - eventi rilevanti

Il ruolo della proprietà: le fidejussioni

- La disponibilità ad intervenire a sostegno della revisione del debito
- Le fidejussioni dei soci
 - aspetti fondamentali della disciplina civilistica
 - il recesso: limitazioni di responsabilità
 - lo "schema ABI" e le deroghe alla disciplina civilistica
- Le garanzie reali: pegno e ipoteca

Alcuni esempi di ristrutturazione del debito

- Situazioni tipiche di tensione finanziaria
- Le possibili aree di intervento
- Le soluzioni maggiormente gradite al sistema bancario

QUOTA DI PARTECIPAZIONE € 750,00 + IVA

I VANTAGGI DELL'ISCRIZIONE ANTICIPATA

Iscrizioni **entro il 20° giorno** dall'inizio della sede prescelta

NO PRIVILEGE

€ 563,00 + IVA

CLIENTI PRIVILEGE

BLU 

€ 534,00 + IVA

GOLD 

€ 506,00 + IVA

PLATINUM 

€ 478,00 + IVA

Iscrizioni **fra il 10° e il 19° giorno** dall'inizio della sede prescelta

€ 638,00 + IVA

€ 606,00 + IVA

€ 574,00 + IVA

€ 542,00 + IVA

Iscrizioni **oltre il 10° giorno** dall'inizio della sede prescelta

€ 750,00 + IVA Nessuno sconto applicabile

QUOTA "MASTER FIDELITY PROGRAM"

per iscrizioni **entro il 10° giorno** dall'inizio della sede selezionata

€ 450,00 + IVA

Riservato ai partecipanti a un Master di specializzazione nel **periodo 2016** (medesimo intestatario fattura) - Non cumulabile con altri sconti